Ημερίδα Σ.Ε.Κ.Α. Νέα αγορά, νέα προϊόντα, λύσεις και διέξοδοι

Μία σαΐτα των παιδικών μας χρόνων με το μήνυμα «Το μέλλον ανήκει σε εκείνους που το προετοιμάζουν», οδήγησε ένα πολυπληθές ακροατήριο στην αίθουσα Hub προσδίδοντας στην ημερίδα που διοργάνωνε ο Σύνδεσμος Ελλήνων Κατασκευαστών Αλουμινίου (ΣΕΚΑ) με την υποστήριξη της Energyline, τον χαρακτηρισμό της επιτυχημένης.

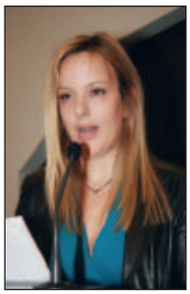
Στο σημερινό οικονομικό κλίμα που καθιστά όλο και πιο αβέβαιο το μέλλον των επιχειρήσεων, η παροχή των καλύτερων δυνατών συμβουλών και η ενημέρωσή τους για τις δυνατότητες διεξόδων και ανεύρεση λύσεων είναι πρωταρχικής σημασίας. Με αφετηρία αυτές τις παραμέτρους, οι ομιλητές στην ημερίδα που διοργάνωσε ο ΣΕΚΑ, ανέλυσαν τα προβλήματα που αντιμετωπίζει σήμερα ο κλάδος, εντόπισαν προβλήματα που παρουσιάζονται σε λύσεις που προτείνονται και έκαναν τις δικές τους προτάσεις καλύπτοντας πλήρως το θέμα της ημερίδας που ήταν «Νέα αγορά, νέα προϊόντα, λύσεις και διέξοδοι».

Όπως χαρακτηριστικά είπε η Πρόεδρος κα **Δ. Κοντελέ** *«Σε μία εποχή που επαναπροσδιορίζονται οι αξίες, που χαράζεται νέο οικονομικό και κοινωνικό περιβάλλον, ο ΣΕΚΑ πιστεύοντας ακράδαντα στις αξίες του διαλόγου, της αλληλεγγύης και της διαφοροποίησης, ξεκινά αυτή τη δημιουργική προσπάθεια. Η προσπάθεια να μαζευτούμε όλοι οι ενδιαφερόμενοι του χώρου του αλουμινίου γύρω από ένα τραπέζι και μέσα από γόνιμη επικοινωνία, συνεργασία και διάλογο, να καταθέσουμε τις εμπειρίες μας και τις προτάσεις μας για ανάπτυξη και διέξοδο. Να δούμε πιο είναι το βιώσιμο επιχειρηματικό μοντέλο της κατασκευαστικής επιχείρησης υπό το φως των ανακατατάξεων, που συμβαίνουν γενικότερα στην οικονομία. Να διαπιστώσουμε ποια νέα προϊόντα και υπηρεσίες έχει ανάγκη ο τόπος και ο τομέας των κατασκευών και πώς αυτά θα αποτελέσουν μοχλό ανάπτυξης, των επιχειρήσεων μας»* .Και κατέληξε *«Πεποίθησή μας είναι ότι η συσπείρωση των προσπαθειών όλων μας, θα μας θωρακίσουν για να αντιμετωπίσουμε τα όποια προβλήματα».*

Από την πρόσκληση - σαΐτα της ημερίδας έως και το λογότυπο της διοργάνωσης του 11ου Πανελλήνιου Συνεδρίου «Αλουμίνιο και Κατασκευές» που ανακοινώθηκε για τις 15 - 16 και 17 Νοεμβρίου στην Καλαμάτα, αντανακλούν την προσπάθεια που κάνουμε όλοι μας να «Βρούμε τους εαυτούς μας», όπως χαρακτηριστικά είπε ο κ. **Σ. Ξανθόπουλος**, Δ/νων Σύμβουλος της Energyline και διοργανωτής του Συνεδρίου.

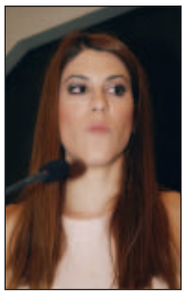
Εντυπωσιακή, η ωριμότητα και η συνειδητοποίηση της σημερινής συγκυρίας χωρίς καλλωπισμούς και μετάθεση ευθυνών, που φάνηκε μέσα από τις σύντομες και μεστές ομιλίες των κ.κ. **Γ. Μακρή, Ν. Δεμέναγα** και της κ. **Χρ. Κωνσταντοπούλου**, οι οποίοι μίλησαν για την ανάγκη αλλαγής της μέχρι σήμερα επικρατούσας νοοτροπίας και την ανάπτυξη συνεργιών σε όλα τα επίπεδα για την βελτίωση του τελικού προϊόντος καθιστώντας το ταυτόχρονα και προσιτό στην αγορά. Κατασκευαστής από την περιφέρεια ο κ. **Μιχ. Σαγιάννης,** τόνισε την αναγκαιότητα της ανεύρεσης λύσεων και τρόπων εφαρμόσιμων και όχι ευφάνταστων και του καθορισμού και ενδυνάμωσης του ρόλου του πιστοποιημένου αλουμινά. Ο κ. **Ι. Δαμανάκης** κατασκευαστής και Πρόεδρος του ΙΝ.Κ.ΑΛ προσφέροντας τις γνώσεις της εμπειρίας, αφού τόνισε ότι *«ο απολογισμός πρέπει να ξεκινήσει από τα δικά μας λάθη και να κάνουμε πρώτα την αυτοκριτική μας»* αναφέρθηκε στην τεράστια οργάνωση που απαιτείται για τις εξαγωγές αναφέροντας χαρακτηριστικά *«Εξαγωγή σε κράτος της Αφρικής, μετά από την πληθώρα των πιστοποιητικών που ζητούσανε και τους παραδώσανε, ακολούθησε και η επίσκεψη δύο κρατικών υπαλλήλων για τον επιτόπιο έλεγχο και την έγκριση της επιχείρησης».*

Ο κ. **Τζίκας**, Δ/νων Σύμβουλος της Elvial, ακουμπώντας ένα – ένα τα θέματα της ημερίδας, αναφέρθηκε στην νέα αγορά που αντι-


Δ. Κοντελέ

Γ. Μακρής

Ν. Δεμέναγας


Χρ. Κωνσταντοπούλου

Μιχ. Σαγιάννης

Τζίκας

Β. Κλεόβουλος

μετωπίζουμε όλοι μας με δεδομένα που έχουν αλλάξει και η κάθε επιχείρηση θα πρέπει να πάρει πρωτοβουλίες, και να κάνει μια εσωτερική αναδιοργάνωση για περιορισμό των εξόδων της. Σε ότι αφορά τα νέα προϊόντα, πρέπει να βρεθούν τρόποι ανάδειξης του υλικού μεν, αλλά και της ίδιας της δουλειάς δε, δίνοντας της την αξία που της αρμόζει. Ως διέξοδο, αναφέρθηκε στις αντικαταστάσεις, αλλά προτείνοντας τόσο λύσεις που ικανοποιούν τον πελάτη όσο και προϊόντα υψηλής προστιθέμενης αξίας όπως θα μπορούσαν να είναι τα ανασυρόμενα κουφώματα με διχρωμία. Ο κ. Τζίκας αναφέρθηκε και στο πρόγραμμα «Εξοικονόμηση κατ' οίκον», τονίζοντας ότι δυστυχώς μέχρι σήμερα οι τράπεζες δεν ανταποκρίνονται στον βαθμό που πρέπει, αλλά δήλωσε αισιόδοξος ότι μετά την ανακεφαλαιοποίησή τους θα μπορούμε να ελπίζουμε σε μια καλύτερη ανταπόκριση. Ως συνολική λύση δε, τόνισε ότι πρέπει να βρεθεί τρόπος για την επανεκκίνηση της οικοδομής. Η πρόταση που κατέθεσε είναι να ασκηθεί πίεση ώστε να δοθεί με διαφανείς διαδικασίες η δημόσια αναξιοποίητη γη σε τεχνικές εταιρείες για οικιστική ανάπτυξη που θα μπορούσε να αναφέρεται και σε εξοχικές κατοικίες. Βέβαια αν σκεφτεί κανείς ότι «μόλις πριν έναν χρόνο αποχαρακτηρίστηκε η Χαλκιδική από παραμεθόριος περιοχή», όπως χαρακτηριστικά ανέφερε, υπάρχουν πολλά πράγματα που πρέπει να λυθούν από πλευράς πολιτείας.

Τις εμπειρίες του και τις προτάσεις του κατέθεσε και ο κ. **Β. Κλεόβουλος**, ένας εκ των μετόχων της εταιρείας ΕΥΡΩΤΕΧΝΙΚΗ, ο οποίος αναφερόμενος στην εικόνα της αγοράς παραδεχόμενος ότι οι δουλειές μαζεύονται σε λίγους οργανωμένους, είπε όμως χαρακτηριστικά *«Με έκπληξη βλέπω μέσα στην κρίση νέα μικρά κατασκευαστικά να ξεπετιούνται που τα βοηθά η αγορά με δουλειές γιατί δουλεύουν πλασάροντας ένα νέο ύφος και στύλ του τύπου - εγώ είμαι εδώ, είμαι ο μάστοράς σου - αποφεύγοντας να απαντούν στον πελάτη θα σας τηλεφωνήσει το τμήμα πωλήσεων, τεχνικής υποστήριξης κ.λ.π»*. Η πρόταση του κ. Κλεόβουλου για ανάπτυξη είχε δύο σκέλη. Το σκέλος των νέων κατασκευών όπου οι επιχειρήσεις πρέπει να προσφέρουν διαφορετικότητα, αφήνοντας κατά μέρος την χίμαιρα των εξαγωγών τονίζοντας ότι *«εξαγωγές δεν μπορεί να κάνει ούτε ένας στους χίλιους γιατί πέρα από τις όποιες παθογένειες της κάθε επιχείρησης δεν βοηθάει το ελληνικό τραπεζικό σύστημα». Το δεύτερο σκέλος είναι αυτό των ανακατασκευών στο οποίο όπως υποστήριξε «αυτοί που δουλεύουν είναι αυτοί που προσφέρουν κομπλέ λύσεις, δηλαδή πλήρη ανάληψη της ανακατασκευής με μπογιατζή, σοβατζή, μονοσά, πλακατζή και ότι άλλο χρειάζεται».*

Ο δ/νων σύμβουλος Νοτιο-ανατολικής Ευρώπης της Akzo Nobel κ. **Π. Σκλάβος** υποστήριξε ότι το πιο σημαντικό πράγμα όλων είναι «η επιλογή» σε τρία επίπεδα: η επιλογή του προφίλ της κάθε εταιρείας, δηλαδή δηλαδή τι κάνει και ποιο είναι το ανταγωνιστικό της πλεονέκτημα, η επιλογή των συνεργασιών, αναφερόμενος όχι μόνο στους προμηθευτές αλλά και στους υπαλλήλους, τους συμβούλους και γενικότερα οποιονδήποτε βοηθά την εταιρεία να προχωρήσει στην αγορά και τέλος η επιλογή των δουλειών, υποστηρίζοντας ότι όλοι έχουν υποχρέωση να διαλέγουν τις δουλειές. Όπως χαρακτηριστικά κατέληξε ο κ. Σκλάβος «Πρέπει να τα δούμε όλα μαζί. Για να έχουν νόημα πρέπει να ξέρουμε τι ζητά ο πελάτης και η αγορά».

Ο κ. **Θεόφιλος Κάβουρας**, κατασκευαστής, υποστήριξε ότι αυτή την στιγμή ο κλάδος τείνει να γίνει συγκεντρωτικός και κατά συνέπεια πολλές εταιρείες θα κλείσουν. Γι αυτό και θα πρέπει να γίνει διαχωρισμός ρόλων και λειτουργιών. «Δεν μπορούμε όλοι να τα κάνουμε όλα» τόνισε.

Τον δάκτυλό του εις τον τύπον των ήλων έβαλε ο κ. **Κων/νος Λένος**, κατασκευαστής τ. Πρόεδρος του ΣΕΚΑ, ο οποίος χαρακτήρισε «πρακτικές αυτοκτονίας» την γραμμή κάποιων παραγωγών συστημάτων που κατασκευάζουν και τοποθετούν και κουφώματα. *«Πιστεύω»*, τόνισε ο κ. Λένος, *«ότι οι κατασκευαστές θα αντιδράσουν έντονα σε αυτή την νοσηρή κατάσταση»*, καταλήγοντας ότι *«το κλειδί είναι η ψύχραιμη αντιμετώπιση των πραγμάτων»*

Ο κ. **Γ. Ηλιάδης** της Uniglass μίλησε για ποιότητα, φερεγγυότητα, αξιοπιστία και βελτίωση της ανταγωνιστικότητας που πρέπει να χαρακτηρίζουν τους επαγγελματίες του κλάδου, για να αντιμετωπίσουν την νέα φυσιογνωμία του επενδυτή. *«Γιατί ο πελάτης σήμερα είναι επενδυτής. Πληρώνει μόνο για τις ανάγκες του»* εξήγησε. *«Πρέπει να γίνε-*

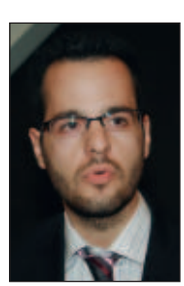
Π. Σκλάβος

Θ. Κάβουρας

Κων/νος Λένος

Γ. Ηλιάδης

Ι. Λιοφάγος


Π. Στρατηγέλλης

Π. Καραχάλιος

Σπ. Κατοπόδης

Ν. Βλαχάκης

Δ. Στώτης

Στ. Ουζούνογλου

Γ. Μυλωνάκης

Γ. Βλάσσης

ται ανάλυση των δεδομένων και εκμετάλλευση των ευκαιριών. Οι επαγγελματίες πρέπει να αναζητήσουν διεξόδους στις νέες εφαρμογές που αφορούν στην ενέργεια, την εξοικονόμηση, την ασφάλεια και την προστασία» κατέληξε.

Με συναινετικό πνεύμα και την ανάγκη συνάντησης όλου του κλάδου, Σωματεία, ΣΕΚΑ, ΠΣΜΑ, ΕΕΑ, για συζήτηση χωρίς αντιπαλότητες επί της σημερινής κατάστασης και απαλλαγμένοι από τον φόβο παραδοχής ότι ο κλάδος θα συρρικνωθεί, μίλησε ο κ. **Ι. Λιοφάγος**, κατασκευαστής, τ. Πρόεδρος του ΣΕΚΑ. Γιατί όπως τόνισε *«Η εξωστρέφεια έχει γίνει καραμέλα. Καλές οι εξαγωγές, αλλά πρέπει να είναι οργανωμένες. Πρέπει να μπουν κανόνες».*

Η αναδιοργάνωση των επιχειρήσεων, η επανακοστολόγιση των προϊόντων, η εξωστρέφεια νοούμενη όχι μόνο ως εξαγωγές, marketing, προσεκτική επιλογή συνεργατών και συνεχή εκπαίδευση είναι η στρατηγική που πρέπει να ακολουθήσουν οι επιχειρήσεις για την ομαλή προσαρμογή στα νέα δεδομένα της αγοράς σύμφωνα με τον κ. **Παναγιώτη Στρατηγέλλη** της εταιρείας G-S.

Για τον κ. **Π. Καραχάλιο**, κατασκευαστή, η κρίση δεν είναι μόνο οικονομική, αλλά και ηθική. Αναφέρθηκε δε και στην «κακή» εφαρμογή της Σήμανσης CE, που ενώ αναμένανε να είναι η αφορμή για το *«ξεκαθάρισμα του χώρου, δεν υπήρξε η σωστή εφαρμογή της..»* γιατί όπως τόνισε *«Μία ημέρα και 400 ευρώ δεν σημαίνει ότι είμαι καλός κατασκευαστής»*

Μονόδρομος οι εξαγωγές για τον κ. **Σπ. Κατοπόδη**, Εμπορικό διευθυντή της ΕΤΕΜ, παρά τις δυσκολίες που υπάρχουν. Η ένωση δυνάμεων, η εξωστρέφεια, οι συνεργασίες, η ένωση κατασκευαστικών είναι τα χαρακτηριστικά που πρέπει να κυριαρχήσουν στην νέα εποχή.

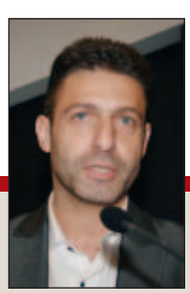
Ο κ. **Ν. Βλαχάκης**, υπεύθυνος Marketing της ΝΕΟΚΕΜ, διέγνωσε ότι υπάρχουν τριών ειδών επιχειρήσεις σήμερα. Αυτές που παρακολουθούν τα γεγονότα, αυτές που τα δημιουργούν και αυτές που αναρωτιούνται τι συμβαίνει. Η αγορά εκτός από απειλές παρουσιάζει και ευκαιρίες. Όπως για παράδειγμα μπορεί να είναι μια ευκαιρία να δοθεί έμφαση στην ποιότητα, να δημιουργηθεί και να προβληθεί το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα του κλάδου, να διαπιστωθούν οι τελικές ανάγκες του ιδιώτη, να εντοπιστούν και άλλοι τομείς της αγοράς που μπορούν να δραστηριοποιηθούν οι εταιρείες, να υπερισχύσει η συλλογικότητα, οι συνέργιες και οι συνεργασίες. *«Η πιο σημαντική ευκαιρία»* κατέληξε ο κ. Βλαχάκης θέλοντας να στείλει ένα μήνυμα αισιοδοξίας, *«είναι να διαπιστώσουμε ότι το ποτήρι είναι μισογεμάτο».*

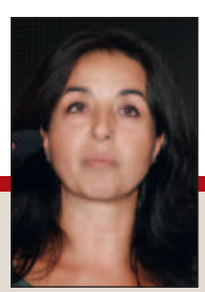
Το στέλεχος του ΥΠΕΚΑ της Ειδικής Υπηρεσίας Συντονισμού και Εφαρμογής Δράσεων στους τομείς της ενέργειας κ. **Δ. Στώτης**, αναφέρθηκε στο πρόγραμμα «Εξοικονόμηση κατ' οίκον» και στις δυσκολίες που υπήρχαν από την σύλληψή του έως την εφαρμογή του, τονίζοντας ότι επέρχονται συνεχείς βελτιώσεις και κάποιες αγκυλώσεις του προγράμματος προσπαθούν να επιλυθούν.

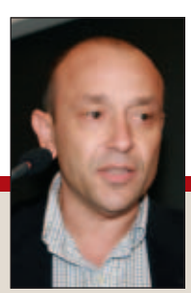
Έμφαση στα ποιοτικά προϊόντα, προσεκτική επιλογή συνεργατών, άμεση εξυπηρέτηση παραγγελιών, ενημέρωση πελατών για την πορεία της παραγγελίας τους και after sale service σε συνδυασμό με προσεκτική διαχείρηση των οικονομικών και άνοιγμα σε νέες αγορές, νοούμενες όχι μόνο ως εξαγωγές, είναι μερικές από τις παραμέτρους που θα πρέπει να θέσουν οι επιχειρήσεις σήμερα κατά τον κ. **Στ. Ουζούνογλου**, Διευθυντή της ALOUSYS.

Στις νέες αγορές που μπορεί να βρίσκονται στον χώρο της σκίασης, της εξοικονόμησης ενέργειας, στα κελύφη των κτηρίων, αναφέρθηκε ο κ. **Γ. Μυλωνάκης** διευθυντής της TÜV Rheinland. Υποστηρίζοντας ότι η αγορά θέλει συνεχώς διαρκή προστιθέμενη αξία, σημείωσε ότι οι τεχνικές εταιρείες δεν βρίσκουν έτοιμους τους κατασκευαστές. Χρειάζονται οργάνωση και συνεργίες. Η δε λογική των συνεργιών πρέπει να έχει έναν ενιαίο κώδικα συμπεριφοράς και πρέπει να βασίζεται σε σχέσεις εμπιστοσύνης.

Ο κ. **Γ. Βλάσσης**, φοροτεχνικός αναφέρθηκε στην αναγκαιότητα δημιουργίας φορολογικού πλαισίου που θα συμβάλλει στην σταθεροποίηση του κλάδου. ❑







Οι χορηγοί της εκδήλωσης είχαν την ευκαιρία να κάνουν μια σύντομη παρουσίαση των τελευταίων προϊόντων των εταιρειών τους στους συμμετέχοντες στην ημερίδα. Διακρίνονται από αριστερά ο κ. Καρατσιώρης Δ.νων Σύμβουλος της Extraplastica, η κα. Παπαθεοφάνους Υπεύθυνη Marketing της Akzo Nobel και ο κ. Παππάς της Alumil